

Le cabinet FCC est membre du réseau CGP, qui accompagne aujourd'hui de nombreuses officines.

CGP c'est le réseau national d'experts-comptables spécialisés dans la gestion d'offices pharmaceutiques. Composé de 14 cabinets indépendants répartis sur 46 implantations.

CGP propose une expertise transversale pour répondre à toutes les problématiques de près de **3 400 pharmaciens accompagnés par le réseau.** Mais c'est aussi plus de **1 000 collaborateurs**, qui ont pour maîtres-mots l'indépendance et la proximité, afin de satisfaire au mieux toutes les attentes des officines.

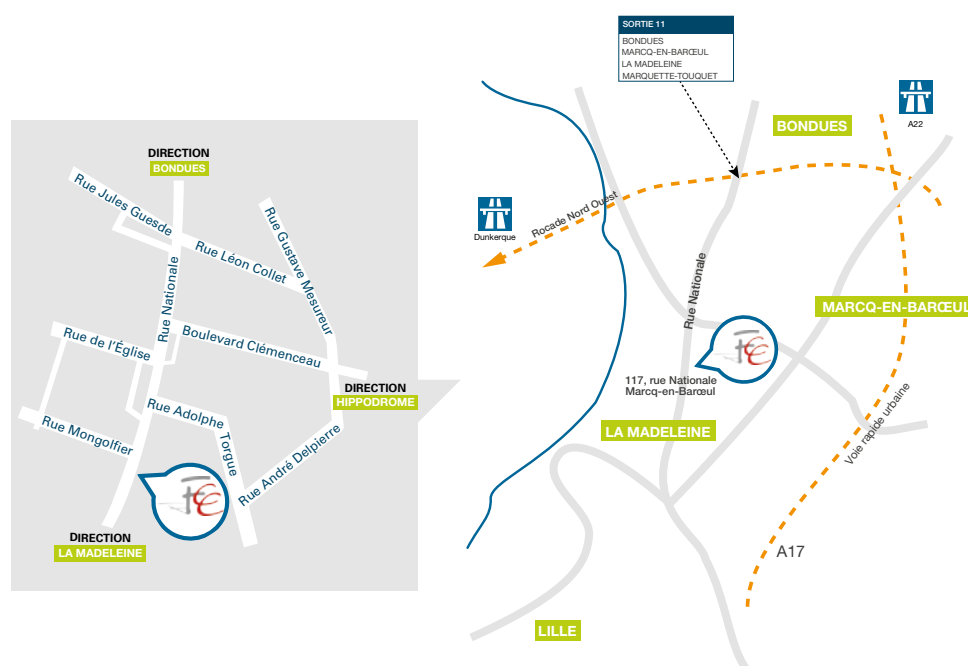
CGP ce sont des conseils et une expertise à la fois juridique, fiscale et de gestion pour aiguiller au mieux les pharmaciens d'offices lors de leur achat, regroupement ou restructuration. Mais c'est aussi une expertise en termes de politique de ressources humaines, d'accompagnement et de formations.

CGP, C'EST
L'ASSURANCE
D'UNE EXPERTISE
UNIQUE QUI FAIT
 RÉFÉRENCE !



FLANDRE COMPTABILITÉ CONSEIL

SOCIÉTÉ D'EXPERTISE COMPTABLE
 ET DE COMMISSARIAT AUX COMPTES



PIERRE BETREMIEUX / OLIVIER DESPLATS
 BASTIEN LEGRAND / CHRISTOPHE MAERTENS /
 LOUIS MAERTENS / PHILIPPE MAILLET / VINCENT SUING

EXPERTS-COMPTABLES
 COMMISSAIRES AUX COMPTES

117, RUE NATIONALE – CS 41017
 59701 MARCQ-EN-BARŒUL CEDEX

TÉL. : 03 20 14 94 14 - FAX : 03 20 14 94 00

WWW.FCCONSEIL.COM

©2017 / J+P Parkeretparker.fr



FLANDRE COMPTABILITÉ CONSEIL
 SOCIÉTÉ D'EXPERTISE COMPTABLE
 ET DE COMMISSARIAT AUX COMPTES

STATISTIQUES RÉGIONALES DE LA PHARMACIE RÉGION HAUTS-DE-FRANCE

ÉDITION
 2017

SUR UN ÉCHANTILLON DE
296 OFFICINES

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS CGP



PLUS D'INFORMATIONS, RENDEZ-VOUS SUR :
www.conseil-gestion-pharmacie.com

PLUS D'INFORMATIONS, RENDEZ-VOUS SUR :
www.conseil-gestion-pharmacie.com

/ ÉDITO

FLANDRE COMPTABILITÉ CONSEIL EST DEPUIS DE
NOMBREUSES ANNÉES, SPÉCIALISÉ DANS LE SECTEUR
DE LA SANTÉ ET TOUT PARTICULIÈREMENT DANS LA GESTION
DES OFFICINES



Cela fait plus de 40 ans que les experts
FCC vous accompagnent au quotidien
dans la gestion de votre officine.
Comme vous, en 40 ans, notre métier
a évolué.

Comme vous, nous sommes
indépendants et libéraux.
Dans notre relation, c'est essentiel.
Nous avons une conception, un état
d'esprit commun avec vous, nous
partageons la même philosophie : **des
libéraux au service des libéraux.**
Vos préoccupations, vos problématiques,
nous les partageons avec vous depuis
40 ans.
L'officine est un métier à la fois pétri de
tradition et porteur d'avenir pour qui
sait se remettre en question, analyser
objectivement les changements et
s'adapter.

L'exploitation est aujourd'hui
différente, le mode de rémunération
change, le métier se réinvente.
L'avènement des honoraires de
dispensation et plus généralement la

valorisation des services ne seront pas
sans conséquence dans l'approche
économique de votre outil de travail
tant en termes de rentabilité que de
valorisation.

L'analyse de votre activité devient une
affaire de spécialiste.

Parce que vous souhaitez analyser
sereinement votre activité, nous
réalisons cette plaquette statistiques
de la manière la plus précise et claire
possible sur un échantillon des plus
représentatifs de 296 officines clientes
de FCC, membre du groupement CGP.
Parce que vous croyez en l'avenir,
nous sommes à votre entière
disposition pour vous accompagner à
relever ce défi.

Bonne lecture de cette analyse
statistique, qu'elle vous apporte
toute la pertinence recherchée et
demeure l'outil de référence de toute
la profession.

Comme vous, nous croyons à l'avenir
de l'officine.

LES EXPERTS LIBÉRAUX FCC
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur
un échantillon de
**296 officines clientes du
cabinet FCC**

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2016	2015
Dettes financières ÷ C.A. H.T.	28,51 %	32,17 %

L'endettement financier (capital
restant dû de l'emprunt)
représente 29 % du chiffre
d'affaires. Nous constatons
un désendettement régulier
de l'échantillon malgré le
renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2016	2015	VARIATION
Capitaux propres + Dettes financières - Actif Immobilisé	120,3	127,2	-7,0

En milliers d'euros

Le niveau du fonds de roulement
présage de la bonne santé
financière de l'officine, il doit
couvrir le besoin en fonds
de roulement (décalages de
trésorerie liés à l'activité). Il
recule de 7 000 euros pour
atteindre 120 300 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2016	2015	VARIATION
Actif circulant + Dettes d'exploitation	37,2	41,4	-4,3

En milliers d'euros

L'activité officinale nécessite
peu de besoins de trésorerie
pour couvrir son cycle
d'exploitation, le besoin en
fonds de roulement représente
3 jours de chiffre d'affaires et
recule de 4 300 euros.

TRÉSORERIE

	2016	2015	VARIATION
Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement	83,1	85,8	-2,7

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie s'est
dégradé : la baisse du besoin
en fonds de roulement n'est pas
aussi importante que celle du
fonds de roulement et pénalise
la trésorerie des officines.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2016	2015
Capitaux propres ÷ Total du bilan	0,53	0,49

En milliers d'euros

L'autonomie financière, mesurée
par le niveau des capitaux
propres, progresse au fur et
à mesure du désendettement
constaté par le remboursement
de l'emprunt d'acquisition. Les
capitaux propres représentent
53 % du total du bilan.

LA JOURNÉE
DES
TITULAIRES

• 13 JUIN 2017 •

Une occasion unique pour :

- Faire un point sur l'activité
économique de l'officine
- Échanger avec les experts-
comptables leaders dans
votre univers
- Bénéficier de conseils
et d'une connaissance
incomparable de votre activité
- Poser les questions et faire
les choix indispensables à
l'évolution de votre officine

LES JOURNÉES
DE L'INSTALLATION

• 14 NOVEMBRE 2017 •

**CGP a créé les Journées
de l'Installation afin
d'accompagner tous ceux qui
envisagent de faire le grand saut !**

Depuis l'analyse de la situation
d'une officine qui vous est
présentée jusqu'aux modalités
de finalisation, tous les points
clés d'une installation réussie
sont abordés. Financement,
forme juridique, mise en
relation, montage financier,
assurances...

SOMMAIRE

1. STATISTIQUES FCC 4

- Prix de cession et apport personnel
- Prix de cession en multiple de l'E.B.E.

2. POPULATION ÉTUDIÉE 5

- Répartition par zones géographiques
- Répartition par tranches de chiffre d'affaires
- Répartition par formes juridiques

3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ 6 à 9

- Évolution des ventes
- Honoraires de dispensation
- Prestations de services
- Chiffre d'affaires

4. ANALYSE DE LA MARGE 10

- Évolution de la marge brute globale
- Répartition par zones géographiques
- Répartition par tranches de chiffre d'affaires

5. LES CHARGES EXTERNES 11 à 12

- Charges externes
- Loyer

6. LES CHARGES DE PERSONNEL 13 à 15

- Frais de personnel
- Rémunération du pharmacien titulaire
- Cotisations TNS

7. ANALYSE DES RENTABILITÉS 16 à 17

- L'excédent brut d'exploitation
- Les soldes intermédiaires de gestion

8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE 18 à 19

- Rendement par intervenant à l'officine
- Stock moyen
- Vitesse de rotation du stock
- Nombre de jours d'achats couverts par le stock
- Durée des crédits clients
- Durée des dettes fournisseurs
- Taux d'endettement
- Fonds de roulement
- Besoin en fonds de roulement
- Trésorerie
- Autonomie financière

01 / STATISTIQUES FCC 2017

ACQUISITION ET FINANCEMENT,
LES CHIFFRES CLÉS DE TOUT UN SECTEUR

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L'ÉCHANTILLON : PARTOUT EN
FRANCE ET SUR TOUS TYPES D'OFFICINES

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

Comme chaque année, nous vous présentons l'analyse des cessions d'officines réalisées par les membres de notre groupement.

	2016	2015	2014	2013	2012	2011
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 196,54	1 233,77	1 303	1 335	1 380	1 407
APPORT PERSONNEL	239,23	246,75	261	253,6	248,4	253,26
%	20 %	20 %	20 %	19 %	18 %	18 %
% DU C.A. H.T.	77 %	78 %	81 %	83 %	84 %	87 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	6,18	5,97	6,45	7,01	7,46	7,86

(1) E.B.E. retraité déduction faite de la rémunération du titulaire.

En milliers d'euros

Le montant de l'apport reste significatif pour sécuriser l'installation compte tenu du manque de visibilité économique en matière de chiffre d'affaires et de marge.

En 2016, l'apport personnel représente 20 % du prix d'achat moyen de l'officine.

Le montant de l'apport personnel reste significatif afin de sécuriser l'installation compte tenu de la baisse régulière des prix du médicament remboursable créant un manque de visibilité à moyen terme en matière de chiffre d'affaires et de marge.

La différence entre le prix d'acquisition et la valeur économique de l'officine mesurée par le niveau de l'Excédent Brut d'Exploitation sera le plus souvent financée par un apport personnel supplémentaire.

Toutefois, l'acquisition de parts sociales permet le plus souvent de disposer d'un apport personnel plus limité.

Nous constatons pour 2016 un prix d'achat moyen de 1 196,54 K€ contre 1 233,77 K€ en 2015 avec près de la moitié des ventes qui concernent des officines de moins de 1 000 000 d'euros de C.A.H.T. Cela s'explique par une hausse des regroupements d'officines sur la période.

Le prix de cession moyen s'établit à 77 % en 2016.

La taille de l'officine devient un élément déterminant du niveau de prix de cession, les officines de moins d'un million d'euros se sont négociées à 57,50 % du C.A.H.T. alors que celles de plus de deux millions se sont vendues à 85,59 %.

Notre région reste l'une des régions les plus raisonnables en terme de prix. Le marché de la transaction reste actif dans les régions où les prix de cession sont raisonnables ; les vendeurs sont aujourd'hui contraints de faire des concessions pour trouver acquéreur.

PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'E.B.E.

À partir d'un échantillon d'une quinzaine de cessions de la région, le prix d'achat moyen (1 196 540 euros) représente 6,18 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur la base d'un coefficient 600 chargé, soit 4,71 fois avant rémunération.

Le prix de cession semble se stabiliser autour du multiple 6 (5,97 fois l'E.B.E. en 2015).

La nouvelle rémunération à l'honoraire et la réforme des remises sur le générique nécessitent de retenir un prix de cession exprimé en multiple de l'E.B.E. déduction faite de la rémunération du titulaire.

L'acquisition de l'officine doit être regardée comme l'acquisition d'un outil de travail rémunérant en premier lieu correctement son titulaire et procédant, seulement ensuite, au remboursement de l'emprunt. En effet, le risque à l'installation est réel et la capitalisation devient incertaine.

Enfin, la taille de l'officine, sa situation géographique, son environnement médical et commercial, sa rentabilité actuelle et future, jouent un rôle essentiel dans la détermination du prix du fonds de commerce repris.

Le prix d'achat moyen (1 196 540 euros) représente 6,18 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	28	9,46 %
 GROS BOURG	53	17,91 %
 ZONE URBAINE	205	69,26 %
 CENTRE COMMERCIAL	10	3,38 %
TOTAL	296	100 %

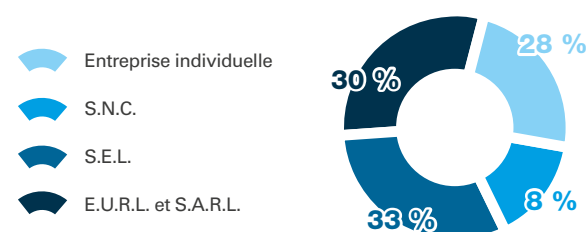
RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	69	23,31 %
De 1 000 € à < 1 500 €	114	38,51 %
De 1 500 € à < 2 000 €	71	23,99 %
De 2 000 € à < 2 500 €	25	8,45 %
> = 2 500 €	17	5,74 %
TOTAL	296	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	84	28,38 %
S.N.C.	25	8,45 %
S.E.L.	98	33,11 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	89	30,07 %
TOTAL	296	100 %



À partir d'un échantillon de 296 officines sélectionnées parmi les pharmacies clientes de FCC, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2016.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2016 et 2015 ont des durées de 12 mois afin de rendre les comparaisons possibles. Une ventilation a été opérée, d'une part en fonction de la situation géographique, et d'autre part, en fonction du niveau de C.A.H.T. Les structures sociétaires représentent 72 % de l'échantillon étudié, chiffre en progression constante chaque année. La fiscalité IS est la forme privilégiée dans les acquisitions facilitant la capacité d'endettement de l'acquéreur. L'ensemble des ratios a été retraité afin de restituer les résultats de cette étude sous forme « entreprise individuelle » facilitant ainsi la lecture et les comparaisons.

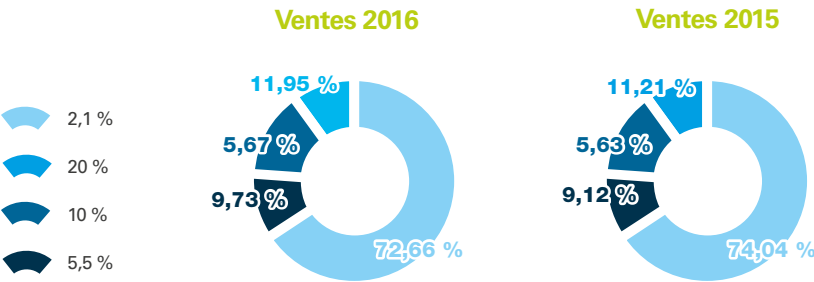
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ÉVOLUTION DES VENTES

RÉPARTITION DES VENTES

	2016	2015	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 465,9	1 464,0	+0,13 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 065,1	1 084,0	-1,75 %
5,5 %	142,6	133,6	+6,78 %
10 %	83,1	82,4	+0,87 %
20 %	175,1	164,0	+6,75 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	118,5	100,5	+17,85 %

En milliers d'euros



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (HONO. DE DISPENSATION COMPRIS)

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	17,1 %	39,9 %	28,5 %	14,4 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) ont stagné sur 2016 (+ 0,13%).

L'année 2016 a été sauvée en termes de chiffre d'affaires par de la pathologie constatée au cours du dernier trimestre. L'analyse de l'activité par taux de TVA représentée par les seules ventes montre une nouvelle baisse de la part à 2,1 % (médicaments remboursables) de - 1,75 %. Elle est à comparer à l'indice des prix à la consommation INSEE qui s'établit à fin décembre à - 2,38 %. Les autres secteurs de l'activité officinale enregistrent une belle progression : + 6,78 % pour le 5,5 %, dopée par le développement du marché des compléments alimentaires, légère hausse du 10 % qui résiste sous l'effet de l'automédication et enfin + 6,75 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription. La tendance haussière de l'activité semble se confirmer en ce début d'année 2017. Toutefois, plus de la moitié des officines voient toujours leur chiffre d'affaires décroître.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

HONORAIRES DE DISPENSATION : LES PREMIERS CHIFFRES D'UNE NOUVELLE RÉMUNÉRATION

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2016		2015		VARIATION (%)	
VENTES HT	1 465,9	90,33 %	1 464,0	91,01 %	+1,9	+0,13 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	118,5	7,30 %	100,5	6,25 %	+17,9	+17,85 %
AUTRES PRESTATIONS	38,4	2,36 %	44,1	2,74 %	-5,7	-12,95 %
VENTES + PRESTATIONS	1 622,8	100 %	1 608,6	100 %	+14,2	+0,88 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	113,0	7,90 %	99,0	6,99 %	+13,9	+14,08 %
 GROS BOURG	111,6	7,35 %	94,1	6,22 %	+17,5	+18,54 %
 ZONE URBAINE	114,8	7,37 %	96,6	6,25 %	+18,2	+18,83 %
 CENTRE COMMERCIAL	243,8	6,03 %	219,0	5,54 %	+24,8	+11,33 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 €	62,2	7,62 %	51,4	6,24 %	+10,8	+21,10 %
De 1 000 € à < 1 500 €	103,5	7,51 %	86,9	6,30 %	+16,5	+19,02 %
De 1 500 € à < 2 000 €	138,2	7,28 %	116,7	6,28 %	+21,5	+18,42 %
De 2 000 € à < 2 500 €	180,5	7,24 %	153,9	6,32 %	+26,5	+17,24 %
>= 2 500 €	278,5	6,66 %	245,4	6,02 %	+33,1	+13,50 %

En milliers d'euros



L'évolution de l'honoraire de 0,80 euro à 1 euro à compter du 1^{er} janvier 2016 n'est pas sans incidence sur les comptes 2016.

Ainsi, ils sont passés de 100 500 euros en 2015 à 118 500 euros en 2016 soit une progression de 17,85 % et permettent de constater une hausse de l'activité (toutes prestations de services confondues) de 0,88 %. Les honoraires semblent jouer pleinement leur rôle d'amortisseur à la baisse des prix des médicaments remboursables. Ils représentent une part significative de l'activité officinale de 7,30 %. Cette part est d'autant plus salutaire pour les officines les plus fragiles. La région se distingue par une moins grande dépendance à l'honoraire que le reste de la France avec un poids des autres prestations supérieur aux autres régions.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2016		2015		VARIATION (%)	
RAPPEL C.A. H.T.	1 622,8	100 %	1 608,6	100 %	+14,2	+0,88 %
PRESTATIONS DE SERVICES	38,4	2,36 %	44,1	2,74 %	-5,7	-12,95 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	34,3	2,40 %	38,1	2,69 %	-3,8	-9,88 %
 GROS BOURG	37,8	2,49 %	40,8	2,69 %	-3,0	-7,37 %
 ZONE URBAINE	37,0	2,38 %	43,5	2,81 %	-6,4	-14,80 %
 CENTRE COMMERCIAL	79,6	1,97 %	90,7	2,30 %	-11,1	-12,24 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 €	18,5	2,27 %	21,3	2,59 %	-2,8	-13,05 %
De 1 000 € à < 1 500 €	32,7	2,37 %	36,5	2,65 %	-3,9	-10,57 %
De 1 500 € à < 2 000 €	43,8	2,31 %	49,8	2,68 %	-6,0	-12,10 %
De 2 000 € à < 2 500 €	64,6	2,59 %	80,7	3,31 %	-16,1	-19,90 %
>= 2 500 €	97,2	2,33 %	109,0	2,68 %	-11,7	-10,77 %

En milliers d'euros



Les prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques. Comme nous le craignons l'an dernier, nous constatons une baisse significative de ces prestations : 38 400 euros contre 44 100 euros en 2015.

En effet, les prestations figurant dans les comptes 2015 incluaient le versement du solde des prestations dues sur les achats de génériques 2014, cumulé avec l'application sur le même exercice des remises déduites sur facture à compter d'octobre 2014. Aussi, c'est tout naturellement qu'elles diminuent en 2016 de - 12,95 %. La bonne résistance de ce poste dans notre région par rapport à la moyenne nationale est remarquable, les statistiques CGP montrant une chute plus importante de ce poste à - 20,39%. Enfin, les remises perçues directement sur facture sécurisent juridiquement la rémunération sur générique (contrôle de la DIRECCTE) et rééquilibrent les niveaux de rémunération entre les petites officines et les plus grosses puisque applicables sur chaque molécule et non plus sur les seuls volumes.

LA CONTRIBUTION À LA MARGE DES GÉNÉRIQUES NÉCESSITE DE CONTRÔLER SES REMISES : UN SERVICE DE VOTRE EXPERT CGP.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016	2015	VARIATION	
Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + prestations)	1 622,8	1 608,6	+14,2	+0,88 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016	2015	VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	1 430,7	1 416,6	+14,1	+1,00 %
 GROS BOURG	1 517,0	1 512,8	+4,2	+0,28 %
 ZONE URBAINE	1 557,9	1 545,3	+12,6	+0,81 %
 CENTRE COMMERCIAL	4 042,9	3 950,6	+92,3	+2,34 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016	2015	VARIATION	
< 1 000 €	816,3	823,5	-7,1	-0,86 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 378,6	1 380,5	-1,9	-0,14 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 898,7	1 856,5	+42,2	+2,27 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 491,9	2 436,1	+55,9	+2,29 %
>= 2 500 €	4 180,5	4 073,1	+107,4	+2,64 %

En milliers d'euros



Le chiffre d'affaires doit dorénavant intégrer les prestations de services puisqu'elles incluent les honoraires de dispensation. L'évolution 2016 s'établit à + 0,88 % par rapport à 2015.

Cette évolution est une belle performance par rapport à l'indice INSEE du prix des médicaments remboursables (- 2,38 %). Les honoraires de dispensation semblent jouer leur rôle d'amortisseur et la part du hors vignetté a tiré vers le haut l'activité (+ 3,69 % sur le plan national). Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Seules les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 500 000 euros ont constaté une baisse de leur activité. Les petites officines restent les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les officines en milieu rural ont le plus souffert en termes d'évolution de chiffre d'affaires alors que les officines de centre ville ont bien progressé. Les officines de gros bourg sont celles qui ont le moins progressé. Les officines des centres commerciaux progressent chaque année car moins tributaires des mesures gouvernementales. Enfin, les écarts continuent de s'accroître entre les officines en fonction principalement de la taille et de l'environnement médical et commercial.

04 / ANALYSE DE LA MARGE

FACTEUR CLÉ DU SUCCÈS POUR LEQUEL IL FAUT ADAPTER SON ACTIVITÉ

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 622,8	100 %	1 608,6	100 %	+14,2	+0,88 %
Marge brute globale	523,7	32,27 %	518,3	32,22 %	+5,3	+1,03 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
 ZONE RURALE	463,0	32,36 %	456,5	32,23 %	+6,5	+1,42 %
 GROS BOURG	488,5	32,20 %	483,8	31,98 %	+4,7	+0,97 %
 ZONE URBAINE	503,8	32,34 %	500,0	32,35 %	+3,8	+0,76 %
 CENTRE COMMERCIAL	1 278,3	31,62 %	1 250,6	31,66 %	+27,7	+2,22 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 €	261,3	32,01 %	264,0	32,06 %	-2,6	-1,00 %
De 1 000 € à < 1 500 €	446,4	32,38 %	443,4	32,12 %	+2,9	+0,66 %
De 1 500 € à < 2 000 €	613,2	32,29 %	601,7	32,41 %	+11,5	+1,90 %
De 2 000 € à < 2 500 €	809,9	32,50 %	786,5	32,29 %	+23,3	+2,97 %
>= 2 500 €	1 332,8	31,88 %	1 310,2	32,17 %	+22,6	+1,73 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et les honoraires de dispensation) s'établit pour 2016 à 523 700 euros (32,27 % du C.A.H.T.) contre 518 300 euros (32,22 % du C.A.H.T.) en 2015. Nous constatons une légère amélioration de la marge brute globale en valeur.

L'augmentation des honoraires de dispensation à 1 euro contribue grandement au maintien de la marge. Ils représentent 37 % de la marge sur le médicament remboursable et contribuent à hauteur de 23 % de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Seules les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 000 000 d'euros ont vu leur marge diminuer en valeur. Le pharmacien titulaire se doit aujourd'hui de suivre de façon régulière l'évolution de sa marge en valeur et non plus son seul chiffre d'affaires. La mise en place d'un tableau de bord de suivi de marge devient une nécessité absolue afin de mesurer le poids des honoraires de dispensation dans la composition de sa marge, le niveau de rémunération de ses achats génériques et ainsi faciliter le pilotage de son officine.

05 / LES CHARGES EXTERNES

MAÎTRISER L'AUGMENTATION POUR CONSERVER LA SANTÉ ÉCONOMIQUE

ÉVOLUTION DE LA PART DES CHARGES EXTERNES DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 622,8	100 %	1 608,6	100 %	+14,2	+0,88 %
Charges Externes	93,8	5,78 %	92,6	5,76 %	+1,2	+1,34 %
Dont Loyer	22,9		23,1		-0,2	-0,71 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
 ZONE RURALE	78,5	5,48 %	76,8	5,42 %	+1,7	+2,18 %
 GROS BOURG	81,1	5,35 %	80,2	5,30 %	+0,9	+1,18 %
 ZONE URBAINE	90,6	5,81 %	89,3	5,78 %	+1,3	+1,43 %
 CENTRE COMMERCIAL	268,5	6,64 %	269,7	6,83 %	-1,3	-0,47 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 €	59,7	7,31 %	58,3	7,08 %	+1,4	+2,35 %
De 1 000 € à < 1 500 €	81,1	5,88 %	81,7	5,92 %	-0,6	-0,77 %
De 1 500 € à < 2 000 €	102,8	5,41 %	99,6	5,37 %	+3,1	+3,15 %
De 2 000 € à < 2 500 €	118,2	4,74 %	114,2	4,69 %	+3,9	+3,45 %
>= 2 500 €	247,3	5,92 %	243,2	5,97 %	+4,1	+1,71 %

En milliers d'euros



Sous cette rubrique figure l'ensemble des fournitures non destinées à la revente et des prestations assurées par des tiers extérieurs.

Nous constatons une importance relative de ces frais de structure en fonction de la taille de l'officine (économie d'échelle). Les pharmacies de centres commerciaux et de centre ville ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. L'automatisation du stockage et de la délivrance (robot, automate, PDA), les évolutions informatiques aujourd'hui nécessaires sont le plus souvent financées par de la location financière et du leasing et contribuent à l'augmentation de ce poste.

COMMENT RÉDUIRE LE POIDS DES CHARGES ?
COMMENT MUTUALISER CERTAINS POSTES ?
LESQUELS ? EXTERNALISER CERTAINS ?
QUELS SONT LES FOYERS D'OPTIMISATION ?

05 / LES CHARGES EXTERNES

LE LOYER : UN POIDS FINANCIER RELATIF QUI VARIE SUIVANT LE TYPE D'IMPLANTATION

ÉVOLUTION DE LA PART DES LOYERS DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 622,8	100 %	1 608,6	100 %	+14,2	+0,88 %
Loyer	22,9	1,41 %	23,1	1,44 %	-0,2	-0,71 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
 ZONE RURALE	17,0	1,19 %	17,7	1,25 %	-0,7	-3,89 %
 GROS BOURG	18,0	1,18 %	17,9	1,19 %	0,0	+0,18 %
 ZONE URBAINE	21,0	1,35 %	21,0	1,36 %	0,0	+0,22 %
 CENTRE COMMERCIAL	104,2	2,58 %	109,3	2,77 %	-5,1	-4,63 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 €	14,2	1,73 %	14,1	1,71 %	+0,1	+0,76 %
De 1 000 € à < 1 500 €	18,3	1,33 %	18,2	1,32 %	+0,1	+0,62 %
De 1 500 € à < 2 000 €	23,4	1,23 %	24,3	1,31 %	-1,0	-3,93 %
De 2 000 € à < 2 500 €	27,5	1,10 %	27,0	1,11 %	+0,5	+2,00 %
>= 2 500 €	82,0	1,96 %	82,1	2,01 %	0,0	-0,05 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 22 900 euros et représente 1,41 % du C.A.H.T., il pèse pour près d'un quart dans le montant total des frais généraux. Nous constatons dans une grande majorité des catégories une stabilité de ce poste.

Il représente 1,73 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre 1,10 % pour celles de plus de 2 000 000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux s'élève à 2,58 % du C.A.H.T. Nous constatons dans toutes les catégories, une baisse sensible de ce poste (- 0,71 %). Une vigilance s'impose dans le cadre du renouvellement du bail, lors de son échéance, avec une analyse toute particulière des facteurs de commercialité propres à l'officine.

POUR GARDER VOS DÉPENSES DE LOYER SOUS CONTRÔLE : TRANSFERT, REGROUPEMENT... AUTANT D'OPPORTUNITÉS POUR LA RENTABILITÉ DE VOTRE OFFICINE.

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

UN POIDS FINANCIER BIEN MAÎTRISÉ !

ÉVOLUTION DE LA PART DES CHARGES DE PERSONNEL DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 622,8	100 %	1 608,6	100 %	+14,2	+0,88 %
Charges de personnel	169,5	10,44 %	166,1	10,32 %	+3,4	+2,05 %
Cotisations sociales TNS	40,9	2,52 %	39,1	2,43 %	+1,8	+4,65 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
 ZONE RURALE	130,9	9,15 %	130,4	9,20 %	+0,5	+0,38 %
 GROS BOURG	147,4	9,72 %	140,0	9,26 %	+7,4	+5,27 %
 ZONE URBAINE	163,8	10,51 %	161,2	10,43 %	+2,6	+1,60 %
 CENTRE COMMERCIAL	506,5	12,53 %	503,3	12,74 %	+3,2	+0,63 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 €	76,5	9,37 %	74,6	9,06 %	+1,9	+2,48 %
De 1 000 € à < 1 500 €	139,9	10,15 %	138,0	10,00 %	+1,9	+1,36 %
De 1 500 € à < 2 000 €	194,5	10,24 %	187,7	10,11 %	+6,8	+3,61 %
De 2 000 € à < 2 500 €	274,8	11,03 %	267,5	10,98 %	+7,3	+2,73 %
>= 2 500 €	493,3	11,80 %	485,6	11,92 %	+7,7	+1,58 %

En milliers d'euros



Les frais de personnel incluent les salaires bruts versés aux salariés et les charges patronales correspondantes. Sont exclues les rémunérations et cotisations sociales du pharmacien titulaire.

Cette année, les frais de personnel représentent 10,44 % du C.A.H.T. contre 10,32 % en 2015. Ils progressent de 2,05 % et démontrent une relative maîtrise de ce poste aidée par l'évolution du CICE. Les officines de moins de 1 500 000 euros ont maîtrisé ce poste mais le plus souvent au détriment de la qualité de vie du pharmacien titulaire en réduisant ses périodes de remplacement. Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude d'horaires d'ouverture. La mise en place des nouveaux services ne sera pas sans impact sur l'évolution de la masse salariale.

QUELS SONT LES SECRETS D'UN MANAGEMENT RÉUSSI ? FAITES APPEL À UN EXPERT POUR MAÎTRISER VOS CHARGES DE PERSONNEL.

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

FOCUS SUR LA RÉMUNÉRATION DU PHARMACIEN TITULAIRE

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL

COTISATIONSTNS : UNE CONTRAINTE FINANCIÈRE

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 622,8	100 %	1 608,6	100 %	+14,2	+0,88 %
Rémunération de gérance nette	54,2	3,34 %	52,2	3,24 %	+2,0	+3,86 %

En milliers d'euros

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 622,8	100 %	1 608,6	100 %	+14,2	+0,88 %
Cotisations sociales TNS	40,9	2,52 %	39,1	2,43 %	+1,8	+4,65 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
 ZONE RURALE	60,2	4,21 %	57,6	4,07 %	+2,6	+4,45 %
 GROS BOURG	57,8	3,81 %	57,6	3,81 %	+0,2	+0,38 %
 ZONE URBAINE	51,6	3,31 %	49,7	3,22 %	+1,9	+3,79 %
 CENTRE COMMERCIAL	70,5	1,74 %	58,1	1,47 %	+12,3	+21,19 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
 ZONE RURALE	39,4	2,75 %	37,8	2,67 %	+1,6	+4,30 %
 GROS BOURG	38,0	2,51 %	37,4	2,47 %	+0,6	+1,73 %
 ZONE URBAINE	41,9	2,69 %	40,0	2,59 %	+1,9	+4,64 %
 CENTRE COMMERCIAL	41,8	1,03 %	34,0	0,86 %	+7,8	+22,96 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 €	22,7	2,78 %	22,2	2,69 %	+0,5	+2,14 %
De 1 000 € à < 1 500 €	48,5	3,52 %	47,8	3,46 %	+0,7	+1,46 %
De 1 500 € à < 2 000 €	66,9	3,52 %	62,4	3,36 %	+4,5	+7,28 %
De 2 000 € à < 2 500 €	104,5	4,19 %	97,1	3,99 %	+7,3	+7,55 %
>= 2 500 €	95,5	2,28 %	94,4	2,32 %	+1,1	+1,16 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 €	26,3	3,22 %	26,3	3,19 %	0,0	-0,08 %
De 1 000 € à < 1 500 €	36,4	2,64 %	35,0	2,54 %	+1,4	+4,07 %
De 1 500 € à < 2 000 €	46,5	2,45 %	43,7	2,35 %	+2,8	+6,42 %
De 2 000 € à < 2 500 €	54,8	2,20 %	50,1	2,06 %	+4,7	+9,39 %
>= 2 500 €	88,6	2,12 %	83,9	2,06 %	+4,7	+5,62 %

En milliers d'euros



Compte tenu du développement des sociétés, 72 % de l'échantillon, il nous a paru intéressant d'établir une statistique sur le niveau de rémunération du pharmacien titulaire.

La rémunération moyenne nette de cotisations sociales d'un pharmacien titulaire ressort à 54 200 euros et représente 3,34 % du C.A.H.T. soit 26 % de l'Excédent Brut d'Exploitation. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine. 22 700 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 euros contre 95 500 euros pour les officines de plus de 2 500 000 euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet pas de rémunérer correctement le titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession de ce type d'officines permettra de rémunérer convenablement le titulaire et d'attirer ainsi les prétendants à l'installation.



Les cotisations sociales TNS couvrent les cotisations sociales obligatoires du pharmacien titulaire ; allocations familiales (URSSAF), cotisations maladie (RAM-RSI) et enfin les cotisations vieillesse (CAVP).

Elles représentent 2,52 % du C.A.H.T. et augmentent de 4,65 % en 2016. La réforme des cotisations vieillesse de la CAVP intervenue en Juillet 2015 a produit tous ses effets sur les comptes 2016. Contrairement au dispositif optionnel antérieur au delà de la classe 3, la cotisation du régime complémentaire devient entièrement obligatoire et est désormais déterminée en fonction des revenus du pharmacien.

AMÉLIORER SA PROTECTION SOCIALE
TOUT EN RÉDUISANT SA FISCALITÉ :
FAITES RÉALISER UN AUDIT SOCIAL PAR UN EXPERT CGP.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

L'EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION,
CLÉ DE LA RÉUSSITE ET DE LA SÉRÉNITÉ

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2015 ET 2016

	2016		2015		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 622,8	100 %	1 608,6	100 %	+14,2	+0,88 %
Excédent brut d'exploitation	206,3	12,71 %	207,7	12,91 %	-1,4	-0,66 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2016		2015		VARIATION	
 ZONE RURALE	202,7	14,17 %	200,5	14,15 %	+2,2	+1,12 %
 GROS BOURG	209,8	13,83 %	214,3	14,16 %	-4,4	-2,06 %
 ZONE URBAINE	194,8	12,51 %	196,9	12,74 %	-2,0	-1,04 %
 CENTRE COMMERCIAL	429,5	10,62 %	414,4	10,49 %	+15,1	+3,65 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2016		2015		VARIATION	
< 1 000 €	91,8	11,25 %	98,0	11,90 %	-6,2	-6,33 %
De 1 000 € à < 1 500 €	177,9	12,91 %	177,2	13,83 %	+0,8	+0,43 %
De 1 500 € à < 2 000 €	254,3	13,39 %	256,8	13,83 %	-2,5	-0,97 %
De 2 000 € à < 2 500 €	342,8	13,76 %	335,0	13,75 %	+7,7	+2,31 %
>= 2 500 €	468,8	11,21 %	465,0	11,41 %	+3,8	+0,81 %

En milliers d'euros



L'Excédent Brut d'Exploitation (E.B.E.) est l'indicateur de gestion le plus important et le plus significatif pour mesurer la rentabilité nette d'une officine.

En effet, il prend en compte toutes les charges inhérentes à l'activité proprement dite, exception faite, d'une part des charges financières (liées directement à la « surface financière » du pharmacien ou à son ancienneté dans son installation), d'autre part des dotations aux amortissements et aux provisions (dépendantes des choix fiscaux et des décisions d'investissement du titulaire). Son montant constitue la ressource d'exploitation qui doit permettre d'une part, de rémunérer le titulaire, de rembourser les emprunts engagés d'autre part, et enfin d'améliorer le cas échéant le niveau de trésorerie.

Les pharmacies de plus de 2 000 000 d'euros de C.A.H.T., les pharmacies de centres commerciaux et les pharmacies rurales sont celles qui tirent notre échantillon à la hausse, à l'inverse des pharmacies de gros bourg, de zone urbaine, mais surtout les pharmacies à C.A.H.T. inférieure à 2 000 000 d'euros qui voient leur E.B.E. se rétracter. On note donc une disparité importante selon le type d'officine. L'effet amortisseur de l'honoraire de dispensation passé à 1 euro et la stabilité du chiffre d'affaires n'ont pas systématiquement compensé la hausse relative des charges de structure (frais généraux et charges de personnel). Le niveau futur de l'E.B.E. jouera un rôle prédominant dans la détermination des prix de cession.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION :
OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2016		2015		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	1 622,8	100 %	1 608,6	100 %	+14,2	+0,88 %
Ventes H.T.	1 465,9	90,33 %	1 464,0	91,01 %	+1,9	+0,13 %
Marge commerciale s/ ventes	366,8	25,02 %	373,7	25,53 %	-6,9	-1,84 %
Honoraires de dispensation + ROSP	118,5	7,30 %	100,5	6,25 %	+17,9	+17,85 %
Autres prestations de services	38,4	2,36 %	44,1	2,74 %	-5,7	-12,95 %
Marge Brute Globale	523,7	32,27 %	518,3	32,22 %	+5,3	+1,03 %
Charges externes	93,8	5,78 %	92,6	5,76 %	+1,2	+1,34 %
Dont Loyer Pharmacie	22,9	1,41 %	23,1	1,44 %	-0,2	-0,71 %
Valeur Ajoutée	429,8	26,49 %	425,7	26,47 %	+4,1	+0,96 %
Impôts et taxes	13,2	0,81 %	12,9	0,80 %	+0,3	+2,07 %
Frais de personnel	169,5	10,44 %	166,1	10,32 %	+3,4	+2,05 %
Cotisations TNS	40,9	2,52 %	39,1	2,43 %	+1,8	+4,65 %
Excédent Brut d'Exploitation	206,3	12,71 %	207,7	12,91 %	-1,4	-0,66 %
Transferts charges / Autres produits	9,2	0,57 %	11,7	0,73 %	-2,5	-21,06 %
Dotations aux amortissements	21,0	1,30 %	27,6	1,72 %	-6,6	-23,88 %
Résultat financier	-12,9	-0,80 %	-15,9	-0,99 %	+3,0	-18,63 %
Résultat exceptionnel	-0,5	-0,03 %	-0,1	-0,01 %	-0,4	+264,05 %
Résultat retraité EI	181,0	11,16 %	175,7	10,92 %	+5,3	+3,04 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, l'augmentation de l'honoraire de dispensation n'est pas étrangère au maintien de la marge brute globale en valeur. Toutefois, l'économie de l'officine reste très dépendante du développement du générique.

Près d'une officine sur deux, composant l'échantillon, a connu une augmentation de ses frais généraux et de ses frais de personnel qui n'ont pas été compensés par la hausse de l'activité. Cela se traduit cette année par une baisse de l'E.B.E. (- 0,66 % et 1 400 euros en valeur). Le résultat net ressort à 181 000 euros (11,16 % du C.A.H.T.) et augmente légèrement par rapport à 2015. Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive. Les difficultés économiques de certains pharmaciens restent liées à leur niveau d'endettement consécutif au prix payé lors de l'acquisition de l'officine. Le désendettement est rendu plus difficile en période de déflation.

08 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

QUELQUES RATIOS VALENT MIEUX QU'UN LONG DISCOURS

RENDEMENT PAR INTERVENANT À L'OFFICINE

	2016	2015
$\text{C.A. T.T.C.} \div \text{E.T.P.}$	275,8	274,9

En milliers d'euros

La productivité s'est légèrement améliorée en 2016. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à environ 275 800 euros.

STOCK MOYEN

	2016	2015
$\text{Stock initial} + \text{Stock final} \div 2$	139,1 9,48 %	136,9 9,35 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2016	2015
$\text{Coût d'achat des marchandises vendues} \div \text{Stock moyen}$	7,91	7,74

En milliers d'euros

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2016	2015
$360 \text{ jours} \div \text{Vitesse de rotation}$	46 jours	47 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 46 jours d'achats contre 47 jours l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2016	2015
$\text{Créances clients} \times 360 \text{ jours} \div \text{C.A. T.T.C.}$	32,2	32,8
	7 jours	7 jours

En milliers d'euros

Le délai moyen de l'encours client (tiers payant) représente 7 jours de chiffre d'affaires.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2016	2015
$\text{Dettes fournisseurs} \times 360 \text{ jours} \div \text{Achat de marchandises T.T.C.}$	125,1	120,2
	38 jours	36 jours

En milliers d'euros

L'encours fournisseurs est de 38 jours d'achats et couvre le financement du stock à hauteur de 90 % de son montant.